



De la théorie à la pratique,
pour améliorer vos performances !

noeo
formations



Vos enjeux !

Etablir ou rétablir
l'envie de conquête
de nouveaux
territoires

Développer une
relation commerciale
pro active et
fidélisante

Accroître la
réactivité, la
proximité et la qualité
de service



Pour vous aider
à améliorer vos **performances**
et vous accompagner
vers un objectif concret
de **progrès**.

Le marché

Les pharmaciens sont confrontés à une baisse de leurs marges sur les médicaments remboursables (3/4 de leur chiffre d'affaires). Sur le marché de la parapharmacie, les professionnels souffrent de la concurrence d'autres circuits de distribution

Les clients

Dans ce contexte, les pharmaciens deviennent de plus en plus exigeants, se regroupent au sein de centrales d'achat (2/3 des pharmaciens). Le développement de la vente en libre accès constitue un atout à saisir !

Nos formations spécifiques Banque et Assurance



www.noeko-formations.com

	la relation client	la vente conseil	le management
Participants	Pharmaciens et préparateurs en pharmacie	Visiteurs médicaux	Directeurs régionaux
Objectifs	<i>Informer, orienter, proposer rassurer les clients</i>	<i>Gérer, développer et fidéliser en instaurant une relation de confiance</i>	<i>Diriger, animer, organiser, gérer, et promouvoir</i>
Thèmes journée	L'accueil physique	Comprendre l'exigence des clients	Comment gagner en efficacité
	Les différents styles sociaux	Adapter son attitude face à la vente multi services et multicanals	Gestion du temps et des priorités, définir et faire appliquer
	Comment faire la différence par le conseil personnalisé	Défendre les propositions, les prix, conclure et suivre	Savoir motiver, impliquer et fédérer
Durée	2 jours	3 jours	3 jours

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation

Pierre FOUREIX : 06 14 31 90 55

noeo
formations